

《論 説》

転換期のマイクロファイナンス —批判の体系化から導かれる普及の留意点—

西 垣 鳴 人

目 次

1. はじめに
2. マイクロファイナンスの概略および理論
3. マイクロファイナンス批判の体系化
4. 普及における留意点
5. おわりに

1. はじめに

かつて貧困削減の「画期的」あるいは「奇跡的」手段と謳われたマイクロファイナンス（正確にはそのうちの融資業務に当たるマイクロクレジット）は、今や世界的にその効果に対して疑念の声が發せられている。開発途上国や先進国、さらにはわが国でマイクロファイナンスの普及を推進していこうとする者も推進のあり方の転換、少なくとも何らかの見直しが必要とされている。とくに学術レベルにおいて求められていることは、マイクロファイナンスの有効性に関するさらに広範囲の実証研究と同時に、これまでになされた諸批判を体系化して核となる含意を抽出することである。こうした研究が日本では未だ十分には行われていない。

現在、マイクロファイナンス（以下、MFと表記）を題材にした文献は、大きく懐疑派と推進派に二分できる。懐疑派の代表格はMilford Bateman, David Roodman, Hugh Sinclairによる著書・論文であり、計量分析やフィールドワークに基づいた実証研究が行われている。それらは主として開発途上国を対象にした研究だが、欧州でもLenton and Mosley等によるMF貧困削減効果の限界や問題の複雑さを示す研究が発表されている。わが国では、日本の貧困層をターゲットにしたMFが普及していないことから実証研究の類は行われていないが、かつてMFが注目され始めた頃、「手放しの評価」に警句を發した泉田（2007）¹、代表的MF機関グラミン銀行の高い取引コストに疑問を呈した須田（2008）、現代のMF諸機関における金融仲介のあり方を批判的にとらえた鈴木・松田・佐藤（2011）等がある。

MF推進派においては、スタンスにややバラつきがみられる。このバラつきとは、少し単純化すれば、

1 泉田（2013）に収録、pp.105-108を参照。

懐疑派との距離の取り方における違いといえよう。推進派を、大掴みにMFを何らかの形で普及させることに同意する立場の者と定義するならば、懐疑派の諸論点をどれだけ受容しているかによって各論者を位置付けることができる。ちなみに懐疑派の見解を全く無視するような推進派は今や存在しないと言ってよかろう。たとえばMFの商業化の「行き過ぎ」を自戒するが「グラミン流」MFをほぼそのままの形で日本に導入しようとする菅（2014）から、途上国の実態を調査しMF機関の諸課題を明示しつつその量的拡大には賛成の立場をとるラーマン・アハメッド・大杉（2010）、そしてBatemanのMF批判論を体系的に検証するが最後はそれら批判をMFの改善に役立て貧困層の助けとすべしとする頼藤（2013）のスタンスに至るまで、相当な幅がある。

本稿は、頼藤（2013）のスタンスに近いが、第一の目的はMFに対する各論者による諸批判を体系化し直すことで、批判の本質を抽出することである。第3節で行っているように、批判論を体系的に読み解いてゆけば、批判の本質的部分は、MFの一部であるマイクロクレジット単独の供給拡大の効果を疑問視していることだと理解できる。MFのかつて「画期的」「奇跡的」と評価された部分がグループ貸付け等によって特徴づけられるマイクロクレジットであったため、その効果が否定されることはあたかもMF（あるいはグラミン銀行の創設者であるムハマド・ユヌス氏の「偉業」）が否定されたような「錯覚」を抱かせるかもしれない。しかし貧困者に対する少額貯蓄・保険・送金サービスを含めたMF、そしてソーシャル・ビジネスも合わせた貧困削減の取り組み全体についてまで無効だと判定されたわけではない。むしろ貯蓄による資産形成、顧客への助言やコミュニティの再構築といった関連事業は貧困脱却にとってプラスの効果を持つことが実証されてきている。そこで本稿の第二の目的とは、先行研究の諸成果を整理した上で、改めてわが国でMFを普及しようとした場合の留意すべき諸事項とは何かについて、提言を行うことである。

本稿の構成は以下のとおりである。次の第2節でMFの概略と理論について述べる。とくにMFの情報生産に関する理論について認識しておくことは商業化によるMF融資（マイクロクレジット）の過剰供給がもたらす危険を理解する上で重要だと思われる。続く第3節でMFに対する様々な批判の全体を体系化し、問題視されていることの本質が何かについて議論する。これを受けて、第4節では日本においてMFを普及する場合の留意点を整理する。第5節は本稿の結論である。

2. マイクロファイナンスの概略および理論

2.1 概要と略史

(1) マイクロファイナンスの定義、理念、特徴

マイクロファイナンス（以下、MFと表記）とは、「担保となるような資産を持たず、金融サービスから排除された貧困に苦しむ人々のために提供する少額の無担保融資や貯蓄・保険・送金などの金融サービス」と定義される²。MFには、施しや慈善によって貧困は解決できないという理念があり、ビジネスの手法を使って貧困削減に取り組むところに基本的性格を見て取ることができる³。

2 菅（2009），p.34。

3 同上、及びYunus and Jolis（1997）、邦訳pp.53-54等を参照。

MFの一般的特徴とは、菅（2009）等によれば、第一に貧困削減という社会的課題に取り組むことを念頭に置きつつ、事業の持続可能性を維持するために利益を追求する。第二に市場の機能を活用し、ビジネスの手法を用いて私的利益と社会的利益の両立を迫及するが、私的利益を一義的に迫及する消費者金融とは区別される。しかし第三に税を財源とする補助金や助成金等によって運営される無償の公共サービスでもない。第四に、顧客層を考えれば非常に高い返済率を誇っていることもMFの大きな特徴である⁴。また上原（2012）によると、MFの4つの要素とは、①貧困層を対象にしていることは菅（2009）と共通しているが、他に②少額の金融サービスであること、③生活安定・経済的自立のために提供されること（ここには起業およびその後の事業安定化にむけての支援が含まれる）、そして④貧困者の中にある可能性を信頼した、徹底した利他心による活動であることを挙げている。

MFに関連した諸概念を整理しておきたい。元々貧困削減のための画期的手法として世界的に注目されたのは少額ローンを意味するマイクロクレジット（MC）だった。現代のMFはこれに少額貯蓄、保険、そして送金といったいわゆる基礎的金融サービス全般を含んだ概念を指す。「ソーシャルファイナンス（SF）」はMF機関も含めた社会的課題に取り組む組織やプロジェクトに対する資金供給のことを指しているが、SFから資金を受けたMF機関が実際に貧困層への融資を行うMFもしくはMCとは区別されている。「ソーシャル・ビジネス」とは社会的課題に取り組む持続可能なビジネスを指し、うち金融分野に属するものとしてMFおよびSFがあり、さらに非金融分野における貧困対策、環境、福祉、医療、教育、地域再生といった社会的意義を帯びた諸事業を広く包摂した概念である⁵。

(2) マイクロファイナンス（マイクロクレジット）の仕組み

マイクロクレジット（MC）が世界から注目されたのは、貧困者を対象とした無担保の融資であるにもかかわらず高い返済率を実現していたことである。鍵となるのは地域コミュニティにおける住民相互の結びつきの強さを利用したグループ融資である。グラミン銀行の場合は5人一組のグループを借り手に組ませる。オリジナルなグラミン方式（～2002年）の場合、リーダーを一人決め、5人中2人が融資を受け、その二人が返済を終えるとリーダーを残す2人が融資を受けられる。4人までが返済を終えて初めてリーダーが融資を受けられる仕組みだった。Stiglitz（1990）によって理論化（後述）されたピアセクション（親しい仲間同士による人選）とピアモニタリング（親しい仲間同士の相互監視）に加えて、仲間を裏切れない気持ちとピア・プレッシャー（仲間同士の圧力）がグラミン銀行にとっての目に見えない担保になったと言われる⁶。

上で述べたのは2002年以前に行われていた手法だが、現在のグラミンは5人グループを組むことは変わらないが、メンバー全員が揃って融資を受けられるようになった（グラミンⅡ）。グラミンと並ぶバングラディッシュの大手MF機関であるASAでは、グループの連帯責任に加え家族の連帯責任の仕組みも導入されるなど⁷、機関毎のバリエーションが存在する。

4 菅（2008）、p.183、および菅（2009）、p.35参照。

5 菅（2008）、p.202等参照

6 菅（2009）、p.40等を参照。

7 ラーマン・アハメッド・大杉（2010）、p.89参照。

また、MFあるいはMCというとグループ融資ばかりに注目が集まる傾向がみられるが、メンバーの審査はグループを通じてばかりでなく、融資計画段階から銀行員が借り手のところへ足を運んで直接接触し、家庭環境や事業の進捗状況などについて包括的な情報収集が行われていることも高い返済率を保っている要因として明記されるべきだと思われる⁸。

(3) マイクロファイナンスのこれまでの歩み

MFの起源ははっきりしていない。1976年当時バングラディッシュのチッタゴン大学教授だったムハマド・ユヌス氏が大学の所在するジョブラ村の貧しい女性たち42人に無担保で総額27米ドルを貸し付けたことが「マイクロクレジット」の始まりだと語られることが多いが、Kolbmuller (2007) や菅 (2008) 等はそれをグラミン銀行の起源とするがMFの起源とは言っていない⁹。後にアジアではバングラディッシュ、インド、インドネシア等でマイクロクレジットは普及していき、同時に、中南米でも貧困層に対する小口融資が広がっていった。83年には政府公認のグラミン銀行が創設された。

1990年代までは先進国の国際援助によるMF機関支援が主たる資金供給源であったが、90年代半ばに商業アプローチが登場し、95年から05年にかけてかつてNPOだったいくつかのMF機関は株式会社に転換するか免許を持った公認のMF専門銀行となった。彼らは資本を提供してくれるオーナーを得て大規模化し、スケールメリットにより以前よりも低コスト・低金利で資金を提供できるようになった。それと同時にMFは爆発的な拡大を見せるようになった。

2006年にユヌス氏とグラミン銀行がノーベル平和賞を受賞すると、MF（当時はまだマイクロクレジットとだけ呼ばれた）に対する注目は加速し、推進論も懐疑論も盛んに議論されるようになった。またこの時期、株式会社化していた一部のMF機関によるIPOが行われた。それにともなって貧困削減という本来の目的を忘れた「行き過ぎた」商業化も加速していった。

2010年代になるとインドにおける厳しい取り立てによる貧困者54名の自殺などMFのネガティブな現象面が目立つようになった。2012年にインド準備銀行（RBI）がマイクロファイナンス市場の健全な発展を促進するため、同国初となるMF機関規制をスタートし、この動きは隣国のバングラディッシュにも広がった。

バブル気味になっていたマイクロクレジットの拡大傾向は収束したかに見えたが、それも一時的なものに過ぎず、再び「MF業界」は拡大の傾向を示し始めている。2011年のデータだが、全世界に存在するMF機関の数は3,500強、顧客数は1億8千万人弱、非公式で非常に小規模のものも含めると、2万程度のMF機関があると言われている¹⁰。

2.2 Stiglitz (1990) の信用割り当てモデル

以下ではMFの理論的基礎について確認しておきたい。MFの理論的定式化はマイクロクレジット過剰

8 菅 (2009), p.50参照。

9 Kolbmuller (2007), p.21, 菅 (2008), pp.36-37参照。菅 (2008) では、「1960年代に「緑の革命」と言われる、米の高収量品種が導入された時に農業の導入と作業の機械化促進のために政府主導で農業銀行や協同組合が設立されたのが発端と言われている」と述べている (p.29)。他にも70年代のボリビアだったという説 (慎 (2012), p.66) がある。

10 慎 (2012), p.68参照。

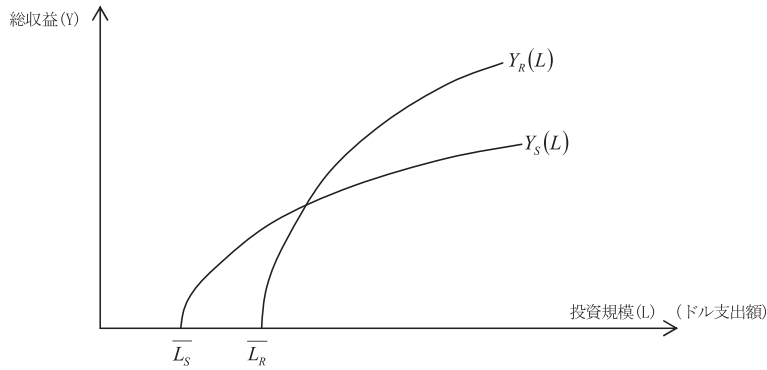


図1. 安全／危険事業における総収益と投資額の関係

典拠：Stiglitz (1990), p.354より和訳転載。

供給の弊害を理解する上で重要となる。マイクロクレジットは、前項で述べたグループ融資に高い返済率の鍵が隠されているとみられてきた。そこでの情報生産の仕組みをピアセクションとピアモニタリングという二概念を使って定式化したのがStiglitz (1990) である。

Stiglitz (1990) は第一段階として、適切なモニタリングが行われない場合の信用割り当てについて定式化を行っている。ここで全ての個人は実行可能な二つの事業を持っているとする。一つは相対的安全事業で L ドルの投資に対し成功すれば収益 $Y_S(L)$ をもたらす。もう一つは相対的危险事業で同じく成功すれば $Y_R(L)$ の収益をもたらす。いずれも失敗すれば収益ゼロである。各々の成功確率は p_S および p_R ($p_S > p_R$) とする。また、収益は規模 (L) の増加関数だが、固定費に関しては危険事業の方が大きい ($\bar{L}_R > \bar{L}_S$) と仮定する。したがって、図1に示されたように、妥当な領域では、 $Y_R > Y_S$ が成立している。さらにまた成功確率を考慮に入れて、安全事業は危険事業よりも常に高い期待リターンを実現するものと仮定する。そこで利率を r とすれば (1) 式が成り立っていることになる。

$$Y_S(L)p_S - (1-r)L > Y_R(L)p_R - (1-r)L \quad \forall L \quad (1)$$

これにより自己資金を投資する個人は、常に安全事業を選択することになる。一方で、借入資金を投資し事業に失敗した個人は破産宣告をすればよい。彼もしくは彼女は破産確率を反映させることで資金調達コストを割り引いて考えるであろう。

簡単化のためすべての個人は均質であると仮定、また二種類の事業は各規模に対応した努力水準も等しいと仮定する。事業 i を実行することの期待効用は次式で定義される。

$$V_i(L, r) = U[Y_i(L) - (1-r)L]p_i - v(e(L)) \quad (2)$$

ここで $U(Y)$ は所得から得る効用、 $U' > 0$ 、 $U'' < 0$ であり $U(0) = 0$ 。項 $v(e(L))$ は努力水準 e における負の効用で、 $v' > 0$ 、 $v'' > 0$ である。事業規模が拡大するに従って要求される努力水準は高まると仮定する ($e'(L) > 0$)。事業 (規模 L と利率 r) を所与とした個人の効用の無差別曲線は図2に示される。

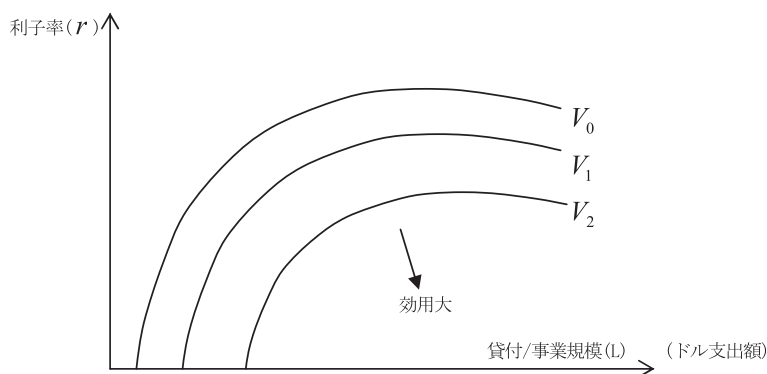


図2. 事業規模と利子率との間の無差別曲線

典拠：Stiglitz (1990), p.355より和訳転載。

個人が事業 i を企てた場合の無差別曲線の傾きは (3) 式で表される。

$$\frac{dr}{dL} = \frac{Y'_i - (1+r) - v'e'/U' p_i}{L} \quad (3)$$

以下の分析で重要になる概念, 「スイッチ・ライン」は, 二つの事業の間で個人の期待効用が無差別となるような規模と利子率の組み合わせ (L, r) として (4) 式のように定義される。

$$V_S(L, r) = V_R(L, r) \quad (4)$$

現実的状況下では, スイッチ・ラインは負の傾きを持つ。なぜなら規模に関する収穫が危険事業にとっては安全事業以上に重要で, r 一定ならば, L が上昇するほど危険事業はより魅力的になるからである。つまり, 妥当な領域 ($L > \bar{L}_R$) において (5) 式が成り立つ。

$$\frac{\partial V_S}{\partial L} < \frac{\partial V_R}{\partial L} \quad (5)$$

個人の無差別曲線は, 図3-Aの形状を描く。事業規模が大きいスイッチ・ラインの上方では諸個人は危険事業を選択することとなる。

スイッチ・ラインが右下がりであるため, 事業規模一定ならば, r の上昇とともに効用水準は低下する。危険事業の限界効用 U' および成功確率 p_i は安全事業よりも低いため, r の上昇による効用の減少幅は危険事業の方が低いことになる。よって, 図4のE点で示される危険/安全両事業の間で借り手の効用が無差別となる地点 (L, r) から出発すると, 金利を上昇させることは, 危険事業から得る効用を安全事業よりも高めることになる。しかし (5) 式で仮定したように, 金利一定で事業規模を拡大していても危険事業から得られる効用の方が安全事業よりも大きくなる。したがって, 二つの事業の間で借り手を無差別な状態に留めるためには金利を低下させなければならない。このことはスイッチ・ラインが右下がりであることと整合的である。

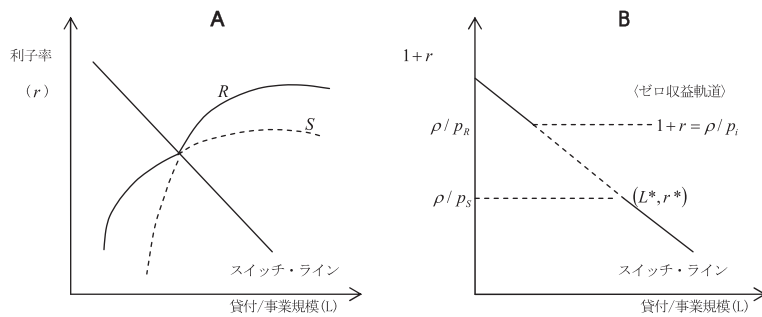


図3. 事業選択における借入規模と利率の影響

典拠：Stiglitz (1990), p.357より和訳転載。

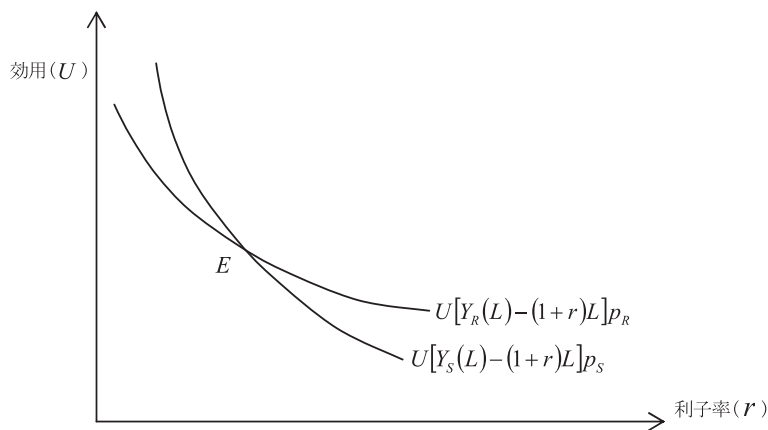


図4. 危険／安全事業選択における金利の効用に与える影響

典拠：Stiglitz (1990), p.358より和訳転載。

借り手にとっては、事業が成功した場合にはより多くの収益によって危険事業に伴う余分のリスクが補償されることになるが、貸し手である銀行は危険事業の場合には債務履行確率を低下させるばかりである。もし銀行が借り手の行動を直接制御できるなら安全事業を行わせることは明らかだが、それができないため次善策が採られる。すなわちローン契約の諸条件をコントロールすることによって銀行は借り手に安全事業を行うよう誘導するのである。ここで銀行は、スイッチ・ライン上もしくはその下方において契約を結ばせるよう契約条件による誘導を行う。

次に市場均衡を分析するため「ゼロ収益線」について考える。もし借り手が安全事業を企てたとすれば、銀行にとっての期待収益は $p_s(1+r)$ である。資本コストが ρ だとすれば、 $1+r = \rho/p_s$ のとき収益ゼロになる。同様に、もし借り手が危険事業を企てれば、 $1+r = \rho/p_R$ のときが収益ゼロである。したがって収益ゼロ軌道は、図3-Bにおける破線で示される。

市場均衡は、借り手の期待効用を最大化するゼロ収益線上の点である（借り手は代替的借り入れ手段を持たない、貸し手はいかなる個人による総借入量も観察できるものとする）。図3-Bにおいて、均衡ローン契約は (L^*, r^*) である。ここで借り手は市場金利下においてより多くの借り入れを望むであろうし、もし借り手が危険事業を行わないと信頼できるならば、貸し手は同金利下でより多くのロー

ンを提供するであろうが、それは不可能なため貸し手は L^* にローンを制限することになる。

以上は、信用割当てが生じる 2 形態のうちの片方に過ぎず、もう片方は同質の借り手から成るグループへの融資であり、ローンを受けられる者と受けられない者が生じる。こうした種類の信用割当てを解消するための通常の方法は、資金供給量と需要量が等しくなるまで金利を引き上げることである。しかしここではスイッチ・ラインを上回る金利では借り手が危険事業を選択してしまうため金利を引き上げられない。こうして信用割当てが常態化することとなる。

2.3 Stiglitz (1990) によるピアモニタリング (相互監視) 理論

以下ではグループ融資におけるピアセクション (相互選抜) とピアモニタリング (相互監視) の二つの情報生産効果のうち主として後者について考察する。

ここで、すべての借り手には、もう一人の借り手であるただ一人の隣人がいて、互いの事業の成功は独立、二人は相互に監視できるものと仮定する。貸し手は両借り手が互いを監視し合い、どちらが欺いても報告を上げてくる環境を作ろうとしている。それを可能にする一つの簡単な方法は、隣人が連帯保証人になることに同意すればより低い金利で追加資金を借りられるような契約を提示することである。ここで連帯保証人は彼が保証したローンがデフォルトを起こしたときに qL ドルを貸し手に支払うことに同意するものとする (彼自身は債務不履行に陥っていないと仮定)。

ピアモニタリングが行われるとき、借り手は 3 つの可能性に直面する。それは (a) 彼と隣人の両方が成功する、(b) 彼自身は成功するが隣人は失敗する、(c) 彼自身失敗する (両者失敗する場合も効用は等しい) の 3 ケースである。各々の効用は、

$$(a) : U_i = U[Y_i(L) = \bar{r}L] \quad (b) : U_{iq} = U[Y_i(L) - \bar{r}L - qL] \quad (c) : U(0) = 0$$

借手と隣人が安全か危険かのどちらか同じ事業を選択する場合 (対象均衡) の期待効用は、

$$\bar{V} = U_i p_i^2 + U_{iq} p_i (1 - p_i) = V_i(r, L, q) \quad (6)$$

となる。信用割当てが行われると仮定すると、均衡において銀行は個人に安全事業を選択させるような契約 (r, L, q) を選ぶことになる。銀行のゼロ収益条件は、

$$p_s(1+r) + p_s(1-p_s)q = \rho$$

$$\text{したがって,} \quad \frac{dr}{dq} = -(1-p_s) \quad (7)$$

すべての r について、(6) 式および (7) 式は、借り手の融資上限、および貸し手の期待効用を不変にしかつ銀行のゼロ収益条件と両立する共同支払額との関係を示している。その関係は以下のよう性格づけられる。

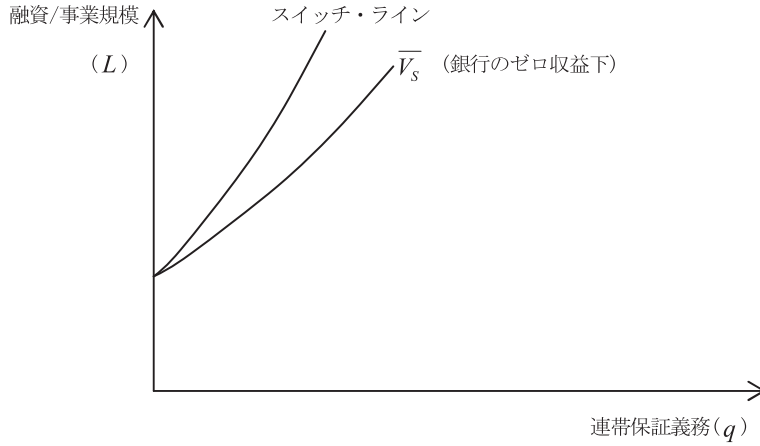


図5. 期待効用一定の下での融資規模と連帯保証義務との関係

典拠：Stiglitz (1990), p.358より和訳転載。

$$\begin{aligned} & \left. \frac{1}{L} \frac{dL}{dq} \right|_{\bar{v} \text{ and the bank's zero-profit condition}} \\ & \frac{-U_i' p_i^2 (1-p_S) + U_{iq}' p_i p_S (1-p_i)}{U_i' (R_i' - \bar{r}) p_i^2 + U_{iq}' (Y_i' - \bar{r} - q) p_i (1-p_i)} \\ & = \frac{-M_i}{\partial V_i / \partial L} \end{aligned} \quad (8)$$

$$= 0 \text{ if } q = 0 \text{ and } p_i = p_S \quad (8)'$$

$$> 0 \text{ if } q = 0 \text{ and } p_i = p_R \quad (8)''$$

ここで、

$$M_i \equiv \frac{\partial V_i}{\partial q} + \frac{\partial V_i}{\partial r} \frac{dr}{dq}$$

である。(8)' より、借り手が安全事業を企て、銀行収益ゼロの均衡において固定された融資制限 L での低い連帯保証率 q を負担することは、借り手の効用を不変に保つこととなる (図5参照)。

隣人に対する連帯保証をさせるということは、彼に追加的なリスクを負わせることになる。ゼロ収益条件は金利が銀行における期待収益が不変となるように調整する。つまり連帯保証からの支払いを考慮に入れると、連帯保証条項の効果とは借り手のローンがいかなるレベルにあっても彼の収入を平均保存的分散 (mean-preserving spread) に誘導することである。つまり、仮に両借り手が事業に成功すれば効用はより高いものとなるが、もし一人が成功して一人が失敗することになれば事業に成功した借り手の効用は (ちゃんとモニターして貸し手に報告した場合に比べて) 低くなってしまう。彼はこの追加的なリスクを補償させるため、より多くの融資額を求めることになる。

ここで安全／危険の両事業から得られる期待効用が等しくなるという (図3の) スイッチ・ライン

を（９）式のように明示的に再定義する。

$$p_R^2 U_R + p_R(1-p_R)U_{Rq} = p_S^2 U_S + p_S(1-p_S)U_{Sq} \quad (9)$$

$$(9) \text{ 式より, } \left. \frac{dL}{dq} \right|_{\text{switch line}} = -\frac{M_R - M_S}{\partial V_R / \partial L - \partial V_S / \partial L}$$

ここで（５）式より、分母は正になる。（８）’ および（８）” から $q=0$ において、

$$M_S = 0 \quad M_R < 0$$

$$\text{よって, } \left. \frac{dL}{dq} \right|_{\text{switch line at } q=0} = -\frac{-M_S}{\partial V_R / \partial L - \partial V_S / \partial L} > 0 \quad (10)$$

（１０）式は、ピアモニタリングが、スイッチ・ラインを押し上げることを示している。それは借り手に安全事業を確実に行わせるために必要な (L, r) に対する制約を緩めることになる。（８）式と（１０）式を比較して言えることは、図５に描かれたように、低水準の q において、借り手が安全事業を企てるように誘導するために必要となる各々の連帯保証責任率 q に対応した（追加的リスクを補償するために必要となる）融資規模は、借り手の期待効用を一定水準 (\bar{V}_S) に保つために必要な融資額を上回る。したがって、ピアモニタリングは、借り手の経済厚生を高めることにつながる。

2.4 理論を現実に適用する場合の諸含意

(1) Stiglitz (1990) による実践的示唆

Stiglitz (1990) によって導かれた結論には、現代のマイクロファイナンス運営にとっても重要な実践的示唆が含まれている。

第一に、形式的にグループをつくるだけでは、非対称情報問題に対処できているか定かではなく、グループメンバーが互いを監視し合うような誘因が与えられていなければならない。少なくとも初期のグラミン銀行にあった他のメンバーが返済を行わない限り自分が融資を拒否されるような仕組みは有効であったと評価される。

第二に、グループは大きすぎるとフリーライド問題を引き起こす。メンバー人数と一人のデフォルトの与えるグループ全体への影響は反比例するため、少人数ほどモニタリング誘因は大きくなる。

第三に、村人同士であることは、モニタリングにおいてだけでなく、グループの人選（ピアセクション）においても一般的金融機関よりも情報優位の状態にある。したがって、よりデフォルトリスクの低い個人が融資対象としてグループに迎え入れられることになる。村人独自にグループ形成させる手法がグラミン銀行の重要な成功材料であると Stiglitz (1990) は評価する¹¹。これは共同体社会が色濃く残る開発途上国ならではの利点であろう。

第四に、政府の役割について、効率的な資本市場開発にとって情報問題が障壁になっているならば、

11 Stiglitz (1990), p.362参照。

政府機関がこうした問題に優位な立場にあると考える理由は何もない。しかし政府は自らの情報劣位を埋め合わせるためにピアモニタリングを使用できる。政府はMF機関に資金を貸し付けることなどが可能である。加えて、民間金融市場でピアモニタリングを普及させるには法体系や司法体制が十分整備されていない開発途上国では、上手く設計された政府の融資プログラムもまた次善の政策として、なお有効と述べられている¹²。

(2) 藪下・松田（2007）による拡張モデルのインプリケーション

Stiglitz（1990）のピアモニタリング・モデルが、信用割り当てのある均衡を前提としているのに対して、藪下・松田（2007）は、信用割り当てがない均衡についても言及、それぞれの均衡について個別貸付とグループ貸付の両ケースに関して分析を行った。結果をまとめると表1のようになる。

まず信用割り当ての行われる均衡において、グループ貸付では連帯保証制が採られ、保証率をコントロールすることによって均衡融資額を増加させるという条件の下、借り手の効用を上昇させる可能性が指摘される。この結果はStiglitz（1990）と整合的である。また信用割り当てが行われる個人貸付の場合、均衡において借り手は安全資産を選択するという結果が得られている。

次に信用割り当てが行われない場合、グループ貸付において連帯保証率が貸し手の判断で決められるのではなく競争的に決定されるとすると、均衡では保証率がゼロとなる。Stiglitzモデルで考察された通り、連帯保証が行われなければピアモニタリングが有効に機能しない（貸し手に隣人の行動を正しく報告しない）ため¹³、グループ貸付はモラルハザードを防止できず、個人貸付が選択される。その個人貸付においては信用割り当てがない均衡で危険事業が選択される可能性が指摘されている。

われわれは次節においてMFに対する諸批判を体系化するが、その中でMFの過剰供給による市場飽和がもたらす弊害についても考察する。Stiglitzモデルを拡張した藪下・松田（2007）の分析結果にあるように、MF市場における過当競争によって保証率 $q=0$ になれば、グループ貸付のモラルハザード防止機能が失われ、また個人貸付に変更したとしても借り手が危険事業を選択する可能性を排除できない。「MFの拡大は無条件に善である」という命題は、理論上、否定されるのである。

表1 信用割り当ての有無と個別／グループ貸付の区別による期待効用等の比較

	個別貸付（連帯保証なし）	グループ貸付（連帯保証あり）
信用割り当てのある均衡	借り手は安全事業を選択。	連帯保証率の変化が均衡融資額を上昇させるなら、借り手の期待効用上昇の可能性。
信用割り当てのない均衡	借り手が危険事業を選択する均衡も存在する可能性。	連帯保証率が競争的に決定されるなら均衡保証率ゼロ、グループ貸付は貸し手に不利。

典拠：藪下・松田（2007），pp.20-21に基づいて筆者作成。

¹² 同上，p.363参照。

¹³ Stiglitz（1990），p.359を参照。

3. マイクロファイナンス批判の体系化

3.1 これまでになされたMF批判の類型

MFに関する先行研究は非常に多いが、頼藤（2013）が指摘するように批判について体系化した研究は限定的であり、日本語の文献では皆無に近い¹⁴。重要なことは、これまでの批判を並べることでなく、それら全体を類型化した上で、相互に関連付けを行うことである。

シンクレア（2012）は、自らがさまざまなMF機関に長年勤めた経験に基づいて業界の内部告発という形式をとりながら、実は誰より包括的に、MFが抱えた問題点あるいは諸課題を明らかにしている。そこには、①MF「業界」の行き過ぎた商業化がもたらしたネガティブな諸側面、②途上国におけるMFローンの過剰供給と多重債務問題、③MFの貧困削減効果に対する疑念、④先進国から途上国に資金が提供されるシステム（P2Pも含む）の構造問題といったことから、⑤従来のMF理論の欠陥、⑥MF事業の基本理念（「貧しい人々は誰もが起業家たりえる」とした考え方など）に対する疑念に至るまで、網羅的に議論を展開している。ただそれらは（エッセイ形式の著作にはよくあることだが）複数の論点がしばしば錯綜しており、十分整理されているとはいいがたい。あらためて彼の批判の各論点を整理し直し類型化した上で、再検証する必要があるだろう。

MF批判の中でとくに多いものは、①行き過ぎた商業化がもたらした様々な弊害であり、②クレジットの過剰供給問題も近年、指摘されることが多い。②は、⑤従来型MF理論の欠陥等と関連付けることが可能である。学術文献に特徴的であるものは③貧困削減効果に対する実証的懐疑論である。④システムの構造問題はあまり他に例のない議論だがシンクレア（2012）が詳細に解説している。⑥基本理念については哲学的領域であるため直接の検証は難しいが、他の諸問題と多かれ少なかれ関連を持ってきたことは間違いない。これらにMF推進派にとってはほとんど無批判となっている⑦グラミン銀行等の事業運営のあり方における非効率性を加えることができる。

以上について本節では、前節における理論的な定式化の議論も踏まえ、相互関連に言及しつつ、体系的な検証を試みたい。

3.2 商業化についての考え方

(1) 「行き過ぎ」がもたらした途上国における実態

MFの「行き過ぎた」商業化に対する批判は、MFに懐疑的立場をとる論者だけでなく、MFを途上国のみならず先進国にも普及させようとする推進派においても行われている¹⁵。ただ、推進派は「MFの商業化」について、貧困緩和（および撲滅）という本来の目的を失うべきではないという倫理面を強調するにとどまる。これに対して懐疑派あるいは第三者的立場からの議論では、商業化はもう少し深刻で複雑な問題として認識されている。

商業化のネガティブ面については、シンクレア（2012）において詳しい。類型化すると、

1) ほとんどのMF機関は、貧困者にとって適正な低金利でのローン提供というマイクロファイナ

14 頼藤（2013），p.95参照。

15 菅（2014），p.108及びp.222，あるいはラーマン・アハメッド・大杉（2010），p.93等を参照。

ンス本来の目的を追求することなく、年率100%以上という、営利ノンバンクと変わらない高金利で貧困者相手に融資を行っている¹⁶。

- 2) 貧困者に自立を促すための事業融資を行っているMF機関は実際には少数派で、審査が容易でコストも低い消費ローンの割合が50～90パーセントと高くなっている¹⁷。
- 3) MF本来の目的である「貧困撲滅、顧客支援、顧客に対する倫理的待遇」といったことは「ウェブサイトで論じ、会議の適当な機会に作り話」がされることが多く¹⁸、
- 4) MF機関経営者の主たる関心は債務が履行されることだけ、債務履行のため厳しい取り立ても貧困者に対して行われる。例えばインドの上場MF機関であるSKSは「現場で次第に強引さをまし、顧客に返済するようプレッシャーをかける——しまいには顧客は本当に自殺するようになった」¹⁹。

(2) 商業化の「行き過ぎ」はなぜ起こったか

Schmidt (2013) は、MFの商業化およびその「行き過ぎ」は歴史的必然の下に生じたと結論付ける。以下、彼の議論に基づいて商業化の歴史をたどる²⁰。

彼は、MFが生み出す価値を経済的価値(価値1)と倫理的価値(価値2)に分けて分析を行っている。1990年代前半まで(彼はこの時代をMF1.0と呼ぶ)、価値1はターゲット顧客である貧困層の経済的豊かさを意味し、MF機関の行動原理は価値2に基づいた貧困緩和であった。この時代、多くのMF機関はNPOであり利用可能な資金は海外の開発援助機関が提供するものなどに限られた。

90年代半ばに商業アプローチが登場し、1995年から2005年にかけてかつてNGOだったいくつかのMF機関は法的基盤を確保するため株式会社に転換、あるいは免許を持った公認のMF専門銀行となった。彼らは資本を提供してくれるオーナーを得て大規模化、スケールメリットにより以前よりも低コストで資金を提供することが可能になった。これがMF2.0時代への移行である。効率性を手に入れた半面、次第に価値1の対象が本来の貧困層から株主や投資家など外部のステークホルダーに移っていくことになった。しかしMF2.0時代前半(～2005年)までは価値2(貧困緩和という倫理的目的)は外部資金を惹きつけるためにも重要な役割を果たしていた。

MF2.0時代の後半(2006年～)は象徴的な二つの出来事によって幕開けた。一つは途上国におけるマイクロファイナンスを大規模組織的に創始したムハマド・ユヌス氏と彼のグラミン銀行がノーベル平和賞を受賞したことである。もう一つはメキシコのコンパタモスが、MF機関として世界で初めて株式の新規上場(IPO)を実現したことである。2010年にはインドのMF機関である(過酷な取り立てによる自殺者54名を出した)SKSもIPOを行った。こうして「自分たちの利益にしか興味を持たない投資家」がMF領域に侵入してくることによって価値1の対象者がターゲット貧困層から外部投

16 シンクレア(2012)、邦訳p.11・27・116等を参照。

17 同上、邦訳p.120等を参照。

18 同上、邦訳p.149参照。

19 同上、邦訳p.294参照。彼はこれら商業化の「行き過ぎ」の主要原因として、MF業界が規制されない野放し状態にあることを挙げ、規制の必要を主張している(邦訳p.33及びp.324等参照)。また4)に掲げたインドの事例(いわゆるAP(アンドラ州)マイクロファイナンス危機)については、MahaJan and Navin (2013)がその経緯を詳しく分析している。

20 Schmidt (2013)、pp.41-48参照。

資家（その中にはヘッジファンドも含まれる）に移ると同時に、価値1に対する価値2の相対的重要性は著しく低下することになった²¹。

このようにSchmidt（2013）は、MFが元々持っていた拡大指向（最初はより多くの貧困層を救済することが目的だった）が組織のあり方を次第に換え、商業化路線を邁進するうちに事業目的が貧困救済から金融的利益へと比重を移していったことが、商業化の「行き過ぎ」を招いたと説明する²²。

（3）商業化をどう評価するか

では、商業化路線を改めて、MF1.0時代に戻すべきかについて、Schmidt（2013）はMFやソーシャル・ビジネスが資金調達手段の拡大やスケールメリットによって金利等のサービス提供コストを低水準に保ち、社会的目的に対する持続的効果を持つためには、やはり商業アプローチに従う必要があると述べている。ただ、利潤最大化を目指す金融機関が機会さえあれば搾取や差別を企てる傾向を持つ限り商業化には「行き過ぎる」危険がある。したがって倫理的価値基準（価値2）をしっかりと保持できるような対応が求められる。すなわち「顧客やその他利害関係者に対する価値1と価値2の健全なバランス」が重要だということである²³。

上記バランスを保つための具体策としてSchmidt（2013）は、①外部投資家の株式保有比率を制限すること、②政策的に社会的及び開発的使命感を保持していると期待される投資家に発行株式の多くを安定保有してもらうこと、そして③無投票株式を発行するなど外部投資家の権利や発言機会を制限することでMF機関の経営方針に改変圧力がかけられることがないようにすることを挙げている。彼は、こうした権利制限された株式でもMF機関やソーシャル・ビジネス企業に投資したいと考える十分な数の投資家は存在すると主張している²⁴。

商業化の「行き過ぎ」を回避するために経済的価値と倫理的価値のバランスを適切に保つべしという結論は、多くのMF推進派にとっては異論のない見解だといえる。しかし逆に言えば、倫理的基準が厳格に守られてさえいれば、MFは抜けるほど良い（善い）結果をもたらすという「拡大指向」について、Schmidt（2013）は何も言及していない。この「拡大指向」自体に疑問を投げかけるものとして、「MF市場飽和と多重債務問題」、およびより厳しい批判的見解といえる「MF無効論」が存在している。以下において順に検証していきたい。

3.3 マイクロファイナンス・サービスの市場飽和と多重債務問題

（1）問題の所在と多重債務の原因

近年、日本の論者によるものも含めて、指摘されることが多くなったのが、途上国におけるMFローンの過剰供給問題、およびそれに関連して出てくる多重債務問題である。

21 コンパルタモスのIPOの場合、株式売却の目的のほとんどは株主の個人的利益となり、株主の82%が外国資本、うち58%がヘッジファンドであった（頼藤（2013）、p.90参照）。

22 頼藤（2013）も同様の考え方を示すが（p.90等）、外部の所有者もしくはステークホルダーとの関係の中で、組織の性格が曲げられていくことを強調した点が、Schmidt（2013）における見解の特色といえるだろう。

23 Schmidt（2013）、pp.59-60参照。

24 同上、pp.62-63参照。

ラーマン・アハメッド・大杉（2010）は、バングラディッシュの現状について、「人口5,000人ほどの村でさえ、その多くには5つ以上のマイクロファイナンス機関が存在・・・（中略）1つの村で30以上のマイクロファイナンス機関がサービスを行う事例も存在する」と過剰供給と市場の飽和について報告し、同国の貧困者人口である「1億500万人のローン対象者に対して、1億2,600万人の利用者が存在するため」その差である「2,100万の人々が複数のマイクロファイナンス機関から同時にローンを借りている」という多重債務の存在を推察している²⁵。

鈴木・松田・佐藤（2011）もまた、バングラディッシュ国内でMF機関は飽和状態であるとし、「・・・借り入れた資金を消費に使ってしまったたり、事業がうまくいかなかった場合に、借り入れた資金の返済のため、他のMF機関から借り入れを行ったりといった多重債務の問題」を指摘している²⁶。

ラーマン・アハメッド・大杉（2010）および鈴木・松田・佐藤（2011）において、MF顧客において多重債務が発生した原因についてはほぼ共通した見解を示している。両者が完全に共通している点は、MF機関同士が情報交換を行っていないことによって互いの顧客の債務履歴を把握できていなかったことである²⁷。こうした問題は国内のMF規制当局が借り手情報の共有化を図るべく動き出すことによってやがて解消されよう²⁸。

もう一つの原因は、MF機関の不十分な情報生産活動である。これについてMF推進派に属すると思われるラーマン・アハメッド・大杉（2010）は、「金融機関としての確固たる事業意識」を持つことが不可欠であると述べるにとどめる。どちらかと言えばMF懐疑派に属する鈴木・松田・佐藤（2011）は、「MF機関が貧困削減を目的とし、貧困層への貸し付けをできるだけ行おうとするため、借り手の返済能力に対して審査をせず、・・・（中略）現在では形骸化しているグループ間のピアセクションやピアモニタリングのみに期待している（アンダーライン：筆者）」と主張する²⁹。

ここでラーマンらは商業化に対してSchmidt（2013）がとった態度と同じく、MF機関が「本来の機能」

表2 バングディッシュ NGO-MFIsの基礎データ（各年度6月時点）

	2009	2010	2011	2012	2013*
有免許NGO-MFIs 数	419	516	576	590	649*
支店数	16,851	17,252	18,066	17,977	14,674
被雇用者数	107,175	109,597	111,828	108,654	110,734
顧客数（百万）	24.85	25.28	26.08	24.64	24.60
借手数（百万）	18.89	19.21	20.65	19.31	19.27
貸出残高（百万タカ）	143,134.03	145,022.66	173,797.60	211,283	257,010
貯蓄残高（百万タカ）	50,610.04	51,362.93	63,304.44	75,206	93,990

資料：バングラディッシュ・マイクロファイナンス規制局（2013）

脚注：総数は698だが、データ開示があったものは表中の649にとどまる。

25 ラーマン・アハメッド・大杉（2010），pp.86-87。

26 鈴木・松田・佐藤（2011），p.102。

27 ラーマン・アハメッド・大杉（2010），p.87・92，及び鈴木・松田・佐藤（2011），p.103・109・112を参照。

28 鈴木・松田・佐藤（2011），p.102を参照。

29 同上，p.108参照。但し、バングラディッシュのMF機関であるASAが99.64%という高い返済率を維持している理由を十分に説明していないという問題は残しているように思われる。

を十分果たせば問題はなく、「拡大は善」という立場をとっている。これに対して鈴木らは、MF機関が目的を持って活動を拡大していくこと自体に疑問を投げかけているのである。同じ情報生産の不備を指摘していても、両者のスタンスの違いは明らかである。

(2) バングラディシュにおける市場飽和の現状

表2は、さらに近年におけるバングラディシュ NGO-MF機関に関するデータである。免許を持ったNGOのMF機関は過去5年間で平均すると毎年11～12%ずつ増え続けている。一方で、支店数は2011年をピークに減少に転じ、被雇用者は11万人前後で増減している。顧客数および借手数も2011年をピークにして減少もしくは伸び悩み状態にある。しかしながら、貸出残高は平均毎年16%程度、貯蓄残高も同じく17%程度、それぞれ増加を続けている。これは一人当たり融資額及び貯蓄額が上昇していることを示している。同国の名目GDP伸び率がこれらより5%程度低いことを考えると、対象顧客がより所得の高い層へと拡大していることが推測される。

つまりバングラディシュのMFは、貧困削減とは無関係な方向へと歩み出しており、過剰供給がさらに進展してきていることをうかがわせる。そこにあるのはMFの飽くなき「拡大指向」である。ラーマン・アハメッド・大杉(2010)は結論的考察の中で「マイクロファイナンス機関が飽和状態の市場において更なる事業の拡大を目指すには、新たなマイクロファイナンス商品の開発と、顧客の開拓が必要」としているが、果してMF機関が活動を拡大していくこと、それ自体は良い(善い)ことで問題はないのか、次に検証したい。

(3) 従来のマイクロファイナンス理論の欠陥と対処について

MF活動の拡大による市場飽和がもたらす問題の一つは、松田・藪下(2007)の分析で示されたように、MF市場における過当競争が進むとグループ貸付のモラルハザード防止機能が失われ、また個人貸付においても借り手がリスクな行動をとる可能性が排除できなくなることである(第2節参照)。すなわち、供給を拡大していくこと自体に、情報生産におけるマイクロファイナンスの優位性を喪失させる要素が含まれているのである。これも第2節の前半で言及したように、グラミン銀行においてもグループ貸し付けは形骸化し、実質的個人貸付け(グラミンⅡ)に移行したことは、上記理論的見解と無関係だとは言いきれない。

さて、シンクレア(2012)はよりベーシックな経済的視点からMFが拡大していくことの問題、もしくは従来理論の欠陥について言及している。すなわちMF理論は、供給面ばかりに目を向けて需要面にはほとんど関心を払っておらず、また市場競争ということにも全くといっていいほど触れていない³⁰。彼の挙げた事例が分かりやすいので少し引用したい。

「…多くの村で、現地の生乳が供給過剰になったせいで、全体的に価格が下落したのだ。もちろん、これで九軒の既存生産者全てが弱体化したが、特にそれ以外の顧客でなく「牛一頭の農家」は大打撃を受け、すぐに利益率も収入も減って、貧困に陥る可能性が以前より増した。とはいえ、持ちこたえられる潜在力のある比較的大きい農家も、日々の仕事の価値を下げられ、長期的な影響も出た。」そ

30 シンクレア(2012), p.341を参照。

して、「…すでに「飽和状態」の現地市場で多角化する能力がほとんどない貧しい新規顧客が、直面しそうだが克服はほぼ不可能な問題から、たいていのMF機関は「目をそらす」ことを選ぶ。」³¹

MFの過剰供給が深刻な問題を引き起こしていることが理解できよう。だがここで次の疑問が生じてくる。過剰供給にさえならなければMFは有効なのかという疑問である。市場が飽和しない限りMFが有効とすれば、頼藤（2013）が述べているように、「限られた市場を類似品で氾濫させて利潤を著しく低下させるのではなく（p.94）」、農村での生産をより広い市場経済につなげる仕組みを作ればよいという話になる。しかし市場が飽和しているか否か、MFサービス供給が過剰であるか否かにかかわらず、そもそもマイクロファイナンスに貧困緩和／削減効果はなかったとする（多くの場合計量実証に基づく）有力な見解が存在している。次にこれについて検証しよう。

3.4 マイクロファイナンス無効論から得る示唆

MF無効論は大きく二種類に分類可能と思われる。第一は計量分析に基づいてMF（正確にはMFのうちのマイクロクレジット部分）に貧困削減効果は見られないとした実証研究である。こうした研究は途上国と先進国の両方について存在している。第二は広義の無効論というべきものであり、本来の目的から外れて、行き過ぎた商業主義や多重債務問題を引き起こしていることを「MFが役に立っていない」とする無効論である。こちらは専ら途上国を対象とした議論である。先述したように二番目の広義無効論は、本来の目的に立ち返ったならば、MFが有効に機能する可能性まで否定していない。以下で議論したいのは第一の「純粋な無効論」である。

代表的無効論者として、David RoodmanとMilford Batemanの二人の研究者を挙げることができる³²。Roodman（2011）は、「開発」と関連したMFの三つの意義（①貧困脱却としての開発、②自由度拡大（もしくはエンパワーメント）としての開発、③産業振興としての開発）において、MFが機能しているかを検証した。彼は①について、インドとフィリピンで行ったいずれの実証研究（期間12～18カ月）でもマイクロクレジットによるプラス・インパクトは観察されなかったとした³³。次に②について、エンパワーメントの証拠として生活コントロールの自由を獲得した女性の話を聞くことはできたが、グループ融資ではなく個人融資の場合の方がよい結果が得られた³⁴。そして③について、MFはターゲット顧客である貧困者を起業家にするのではなくMF自体が一大産業として拡大した。しかしバブルの恐れが高く安定的でないとしている³⁵。彼はMFにおけるマイクロクレジットの効果については否定的だが、但し、MFにおける貯蓄や保険、送金といった（より安全な）サービスについては貧困緩和に対する効果を否定しない。さらに貧困者に対する金融サービスにおける技術革新の必要を訴えている³⁶。こうした少額貯蓄サービス等がマイクロクレジットよりも貧困緩和にとって有利だとする考

31 同上、p.353。

32 Hugh Sinclair（シンクレア（2012））も徹底したMF批判者だが、無効論者ではない（邦訳p.37参照）。

33 Roodman（2011）、pp.138-174参照。

34 同上、pp.175-220参照。

35 同上、pp.221-267参照。

36 同上、pp.268-289参照。また、Roodman（2013）でも「貧困に対するマイクロクレジットのインパクトは単純に中立的」と彼は結論するが、適切な行政機関や消費者保護法や効果的な規制等々があれば、貧困者はもっと安全で、そして立ち

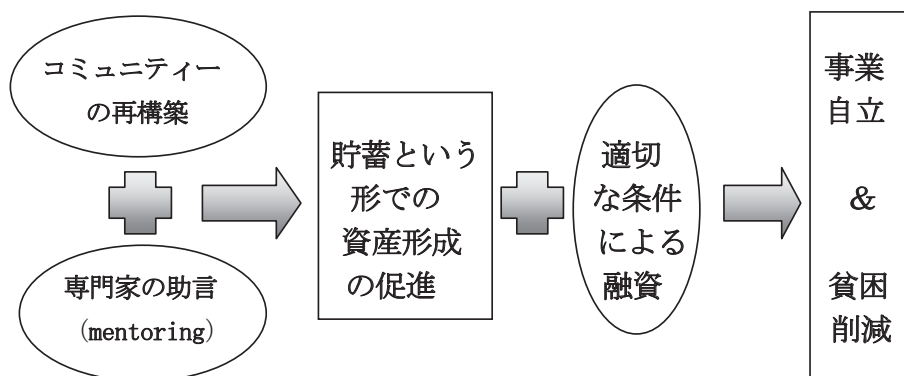


図6 先進国でマイクロクレジットを有効化する因果関係

典拠：Lenton and Mosley (2012), pp.87-88を参照して筆者作成。

えは、もう一人の代表的無効論者として知られるBateman (2011)においても共通している³⁷。

先進国（欧州）における実証研究としてLenton and Mosley (2012) もやはりクレジット単独の貧困緩和効果を否定し、貯蓄という形で資産形成ができることが、クレジットを得て起こした事業を成功させるにも消費生活を安定させるにも重要な要素だとしている。彼らの回帰分析で明らかになった貯蓄を促進させる要因とは、「コミュニティの再構築」と「専門家による助言（mentoring）」である（図6参照）³⁸。共同体再構築は途上国には見られない先進国独特の要件であろう。助言については、おそらく途上国においても有効であるサービスセットの一部であろうし、その機能という面から考えれば金融・投資教育や職業訓練なども資産形成にとってプラス要因であると考えられる。

開発途上国ならびに先進国での実証研究が明らかにしてきたことは、かつて信じられていた「最貧層の女性に少額のクレジットを供与すれば、彼女は起業家としての才能を発揮し、自律的に貧困から脱却する」、したがって「こうしたマイクロクレジットを広めてゆけば遠くない将来世界から貧困が根絶される」という単純化されたビジョンもしくはシナリオが妥当でないことである。しかしながら、それは、狭義のMFであるマイクロクレジットの単独使用における無効を証明したのであって、トータルでみたMFが無効だと断定されたわけではない。初期の素朴な「マイクロクレジット信仰」を捨ててより現実的な開発援助のあり方を模索すべきだという点こそが重要なのである。

3.5 MF資金提供システムが内包するエージェンシー問題

次に再び商業化と関連する問題だが、フェルダー（2005）等で述べられているようにMF拡大のため必要な資金は助成金では到底まかなえず、資本市場を財源とする必要からファンドがいくつも設立されてきた³⁹。ある種のエージェンシー問題は先進国マネーがこうしたファンドを通じて途上国にファイナンスされる仕組みから生じてきている。

直りやすいとも述べている。

37 Bateman (2011), pp.3-4参照。Milford BatemanによるMF無効論の全体は、頼藤（2013）によって丁寧にまとめられている（pp.85-91）。

38 Lenton and Mosley (2012), pp.87-88を参照。

39 フェルダー（2005）, pp.72-73参照。

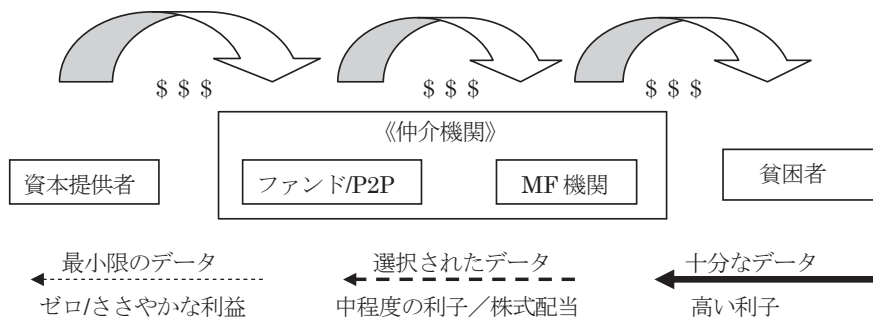


図7 マイクロファイナンスで起こりうるエージェンシー問題

典拠：シンクレア（2012），邦訳p.275より転載，表題等一部修正。

図7に示されたように，先進国の資金提供者は直接にはマイクロファイナンス・ファンドやP2Pにファイナンスする。ファンドは集まった資金を自らが選定した世界のMF機関に分散投資する。そして各MF機関が実際に貧しい人々に資金を提供する仕組みである。仮に実際に投資を行うMF機関が最終的借り手である貧しい人々に関する十分な情報を持っていたとしても，MFファンドやP2P仲介業者には（都合のよい）選択されたデータだけが提供され，最終的貸し手である投資家たちには「マイクロクレジットのごく一般の手続き」や「自分たちの資金が貧困削減に役立っている」といった最小限の，時として不正確なデータしか提供されない。最終的貸し手である投資家が（自分たちのお金が貧しい人々の役に立っているという）社会的満足を得た分ささやかな利益に甘んじる一方，「貧困者を犠牲にして純粋に暴利をむさぼる」仲介機関も存在するとシンクレア（2012）は報告している⁴⁰。

問題点を整理すると，第一に最終的貸し手の「善意が踏みにじられている」という意味でのエージェンシー問題が存在する。このように規制の対象となっている一般的投資信託と比べて非対称情報問題が著しく大きいことが，第二の問題を引き起こす。すなわち正確な情報が提供されていた場合と比べて過剰な資金がマイクロクレジットへと供給されている可能性である。前項で確認したように学術的分析は単純なマイクロクレジット拡大は貧困削減にとって効果がないか，あるいは有害であることを実証している。同じ資金が途上国への開発援助にとってより有効な使途に提供されていた場合に比べて非効率なアロケーションが行われている可能性が高い。

第4節のテーマである日本におけるMFを議論する場合，日本人を最終的借り手としたMFは緒に就いたばかりだが，日本人を最終的貸し手とするMFはすでにかなり普及している⁴¹。わが国においても投資家保護に関する検討が急務であろう。

3.6 「グラミン流」MFに関する再検証

創設者のユヌス氏とともに2006年度ノーベル平和賞を受賞したこと等の理由から，グラミン銀行によるMFとりわけマイクロクレジットの手法が，一方で一つの標準のように扱われたり，また一方で

40 シンクレア（2012），邦訳p.270。

41 全国的な金額統計データは利用できないが，「マイクロファイナンス・ファンド」でウェブ検索すると，相当数のヒットがあり，大手の金融グループが当該分野に進出してきていることが分かる。

批判の対象にされたりと、グラミン銀行の評価にはかなりばらつきがみられる。日本でMFを普及させる場合も「グラミン流」が参考にされる可能性は高いのだから、諸評価について検証しておくことには意義があると考えられる。

(1) グラミンにおける高い取引コスト

須田（2008）は、それまで年利120%にもなる高利貸しから借り入れるしかなかった貧困層が、ずっと低利で融資を受けられるようになったことがMFの第一の貢献と評価する一方で、グラミン銀行の年利20%の貸出金利水準が適切かどうかについて疑問を呈する⁴²。彼はインドのSHGプログラムが「借り手グループの連帯保証・相互監視機能をさらに徹底させることで、より低いコストで高い回収率を実現」し10%というグラミンの1/2の水準の金利を可能にしているとし、グラミン経営の相対的非効率さを指摘する。彼は、グラミンⅡにおいてピアセクションやピアモニタリング、連帯保証が不十分なため、行員が「頻繁で厳密な集金ノルマ（毎週の返済）を課せられていることが、行員の高い給与水準と重なり、取引コストを高めてしまっている」と分析している⁴³。

ここでの問題点として、実質的な個人貸出しにしたことによってグループ貸付の利点が失われたということが一つある。そしてもう一点、行員の高い給与水準は、ユヌス氏自身に由来するグラミン・グループの基本経営方針でもある。90年代にユヌス氏はグラミン行員にはバングラディッシュ政府職員と同額の給料を支払っていると述べていた⁴⁴。「グラミン流」においてはMF機関がたとえNPOであっても優秀なスタッフを集めるには、「給与等労働条件は競争的な労働市場で得られる標準以上のものにするよう留意することが必要（アンダーライン：筆者）」と考えられている⁴⁵。

給与設定についての「考え方」の是非はここで議論しないとして、MF機関の経営のあり方、及び金利設定について考えることは、わが国においてMF機関が競争優位性を保つ上で重要である。日本での競合者である営利ノンバンクの金利がすべて年率20%以下で、融資金額が1万～500万までのバリエーションが確保されていることを勘案すれば（表3参照）、日本におけるMF金利は高くてもそれよりも低位に設定されなければなるまい。さもなければ、営利ノンバンクに対する商品優位性を失うことになり、MF機関の持続可能性が揺らぐこととなる。

(2) その他、相対化されるべき「グラミン流」の諸特徴

取引コストの高さのほかに、「グラミン流」の独自性に関して、以下の諸点については十分な議論がされてきたようには思われない。これらはそれぞれ一つの流儀なのであって第三者によって否定されるべきものではあるまいが、視野を狭めないためにも相対化が必要である。

第一に、融資資金使途が、自己雇用（起業）目的であること。消費目的ではなく生産的な目的にローンが利用されるならば、被雇用者になることも選択に入れられてよい。

42 須田（2008），pp.108-109を参照。

43 同上，pp.110-111を参照。また彼は脚注において「グラミン銀行の取り立ての厳しさはよく知られており、筆者も複数の村でそうした話を村人から聞いている」と報告している。

44 Yunus and Jolis（1997），邦訳p.220を参照。

45 菅（2014），p.202を参照。

表3 日本における大手・中堅の消費者金融サービス比較

会社名		金利年率	融資金額
アコム		4.7%～18.0%	1万円～500万円
アイフル		4.5%～18.0%	1,000円～500万円
プロミス		4.5%～17.8%	～500万円
モビット		4.8%～18.0%	～500万円
エイワ	10万円未満	19.9436%	1万円～50万円
	10万円以上	17.9507%	
クレディア（無担保ローン）		15.0%～20.0%	1万円～99万円
しんわ	フリーキャッシング	7.0%～18.0%	1万円～100万円
	事業者ローン	7.0%～18.0%	1万円～1,000万円
ダイレクトワン		4.9%～20.0%	～300万円
ユアーズ（ユーレディース）		18.0%他	～50万円

典拠：各社HPより筆者作成（2014年9月8日現在）。

第二に、自己雇用の問題と関連して、貧しい人々のだれもが起業家の才能を持っていると考えられている点である⁴⁶。しかし「後がない貧しい人々」が必死で返済努力をするために零細事業を起こそうとすることと、彼らのすべてに起業家精神（アントレプレナーシップ）が備わっていることは次の異なる話である。「インフォーマルな仕事」という菅（2014）の表現が適しているように思われるが⁴⁷、リスクテイクをどこまで求めるかが、日本に限らずMF普及のひとつの重要な争点となろう。

第三に、先進国においても融資対象を女性に限定している点である。社会的弱者と位置付けられる女性を優先するというのではなく、「グラミン流」では原則的に女性限定なのである。バングラディッシュの社会事情を考えれば、消費や賭博に使ってしまう男性よりも家族のことを考える女性にローンを限定する合理性は確かに存在したであろう⁴⁸。だが先進国でも同様かどうか、新しくMF機関を立ち上げるとき、女性限定か否かは事業方針の判断においてオプションと考えられるべきである⁴⁹。

最後に、連帯責任制の意味についてである。グラミンが「連帯責任」であって「連帯保証」ではないと言っても自分が借りられなくなるといけないので「立て替え払い」をすることは、実際のところ「実質的な連帯保証」とみなすことが可能である。菅（2014）には米国のMF機関グラミン・アメリカの顧客である女性たちの声が集められているが、グループの仲間が返済不能になった場合の立て替え払いは当然と考えるという意見が大勢を占める中で債務不履行はグループの責任ではないという考えの持ち主も存在している⁵⁰。いずれにしても連帯責任制の意味は曖昧であり、仮にMF側が債務不履行時の立て替え払いに期待していないと言っても、トラブルの火種となる可能性は排除できない。

46 Yunus and Jolis（1997）、邦訳p.121、あるいはYunus（2007）、邦訳pp.189-192、同p.293等を参照。

47 菅（2014）、p.191等を参照。

48 菅（2009）、p.39等を参照。

49 バングラディッシュにおいても、ASAのようなMF機関では女性よりも男性を信頼した融資が行われている（鈴木・松田・佐藤（2011）、p.109参照）。

50 菅（2014）、pp.121-130を参照。

3.7 小括とマクロ的視点

本節ではマイクロファイナンスに対してこれまでなされてきた諸批判を体系化し、全体について再検証を行ってきた。MFの暗部として話題に上りやすいのは、「行き過ぎた」商業化がもたらした厳しい取り立てや多重債務、搾取される貧しい人々といった現象面ばかりだが、これまで無批判だった拡大指向こそ再考されるべき従来型マイクロファイナンスの問題点だと本稿は考える。この拡大こそ善とする思考法は、一方で過剰供給によるグループ融資の形骸化などMFが備えているとされた優位性を失わせる原因となっていた(第2節も参照)。また一方で、かつて画期的と言われたマイクロクレジットの単独提供は、貧困緩和という目的に照らして効果がないことが開発途上国ならびに先進諸国において実証されてきた。効果のない使途に多額の資金を投入し、挙句の果てには多重債務などのマイナス効果を生むとすれば、それはグローバル・レベルにおける資源のミスアロケーションに他ならない。この点について、以下でマクロ経済的視点を加えて再論したい。

まず「返済率が高い」ということと「貧困が緩和された」ということとはイコールではない。また、(市場が飽和するほど)「多額のMF資金が多数の貧困者に融資されている」という事実は、「一国における貧困が削減された」ということの証明にはならない。また仮にMFローンを受けた貧困者の一定割合が貧困から脱却したとしても、マクロ経済レベルの貧困問題解決となると話は別である。この点について、あまり議論されることがないので少し言及しておきたい。

定常状態において、仮にMFによって貧困者が事業に成功し所得を増加させることができたとしても。このとき彼もしくは彼女の収入増は別な誰か、別などこかの集団の収入減によって実現している。もっともその別な誰か、別なグループが富裕層に属していたならば、所得分配面からMFは政府に代って経済公正を実現していることになる。しかしながら、MFによって提供された資金が投資される先は、どこかの金持ちが経営しているような大工場ではなく、細々と営まれる手工業や小規模畜産業あるいは小売業といった、どこかで別な貧困者が従事しているのと同じ極々零細な事業であろう。この点については、上で引用したシンクレア(2012)の指摘通りである。つまり貧しい者同士がパイの取り合いをしているに過ぎないのである。

さてもし仮に、MFにより資金提供を受けた彼もしくは彼女が生産や流通分野でイノベーションを成し遂げ、経済効率が画期的に高まり、最終的に多くの雇用創出を実現したとすれば、話は別であろう。だが現実において、MFはVCのようにベンチャー起業家をインキュベートするような資金規模、返済期間、事業コンサルといったサービスを揃えていない。

以上を考慮すると、MFやソーシャル・ビジネスによる自立支援方式の貧困対策が、一国経済としての貧困削減効果を発揮できるのは、あくまで成長経済において、その成長の果実を公正に分配するプロセスにおいてである。定常経済だけでなく、縮小経済やデフレ経済において、MFサービスを提供された貧困者が所得を増やしていったとしてもマクロ経済の貧困問題は改善されない。MFとは独立に一国の成長戦略は企てられなければならないのである。

マクロレベルにおけるMF効果の限界を十分認識した上で、ではミクロレベルにおいてMFは有効たり得るのか。実証研究が明らかにしてきたことは、条件付きで有効たり得るということである。欧州の事例では、図6に示されたような成功のための因果関係が認められた。それは貯蓄等の資産形成と

セットで、貧困者が返済可能な金利等の条件で融資がなされた場合、貧困緩和効果は有意に高まるというものである。また資産形成を促進させる要因としては、コミュニティの再構築と専門家による助言に有意な効果が認められた。このことは、同じ先進国である日本においてMFを普及させようとする場合にも参考になるであろう。

4. 普及における留意点

4.1 先進地域におけるMF普及状況について

(1) ヨーロッパにおける状況

Kolbmüller (2007) は、西ヨーロッパにおいて、新規企業の70%が借入を受けられていない、(その一方で) 中小企業の5分の1は資金に対するアクセスが事業継続や拡大の異常に大きな制約となっている、もし零細事業が、借入とコンサルティング・サポートが受けられたなら、失敗率は著しく低下させられると述べ、零細事業や失業中の人々及びマイノリティーの重荷を克服するために、過去十年の間に西欧では様々なマイクロファイナンス機関・組織が立ち上げられてきたことを報告している。その例として、フィンランドにおける零細企業対象の金融会社フィンベラ、フランスの政府系銀行OSEOおよびADIE、スペインのOfficial Credit Institution、イギリスのプリンス・トラスト(40%の資金が焦げ付いているという)などの事例を紹介している⁵¹。

Kolbmüller (2007) の報告によれば、フランスとフィンランドが市場の3分の1以上を占めており(2007年当時)、マイクロクレジット事業者の52.7%がフランスに集中している。総じて広報活動が弱く、PR活動や広告もあるが、利用者の全員が口コミ情報を利用している⁵²。彼らの抱える成長のための最も大きな課題として、不十分な利息収入、マイクロクレジットに対する低すぎる需要、(一般的な事業鑑定や特殊専門的ノウハウに関する)適切な知識の不足が指摘される⁵³。また成功するための審査等の諸手続きに関するノウハウを共有できるようなシステム改善が必要としている⁵⁴。加えて、他の先進地域にも当てはまる示唆として、①政府/欧州組織は、デフォルト性向、収益性、雇用創出力といったマイクロクレジット・プログラムの現在パフォーマンス指標に関する情報を集める権限を与えられるべきこと、②失業者がマイクロビジネスを始めると、直ちに各種社会保障を突然打ち切るようなことがあってはならず、それらは事業の成功に合わせて徐々に削減される形が望ましいこと、③潜在的起業家は、申請のための文書作成作業の多さにやる気をなくしてしまうため、零細企業の事業登録のための法律上、会計上、その他行政上のバリアーを削減するべきこと、④マイクロクレジット事業者は、不良債権を削減するためのアドバイスを受けるべきで、広範なマイクロファイナンスの

51 Kolbmüller(2007), pp.44-51を参照。また、バングラディッシュのMF機関は全体として貧困削減のために活動しているが、西欧諸国のプログラムは「前途有望な事業コンセプトを有していても資本にアクセスする十分な機会を持たない人々」をターゲットにしているとしている(p.66参照)。またソーシャルファイナンスについて、財団法人トラスト60(2006)の報告では、トリオドス銀行(オランダ)やGLSコミュニティ銀行(ドイツ)の活動が報告されている。

52 同上, pp.53-56を参照。

53 同上, p.62を参照。

54 同上, p.69を参照。

ネットワークの構築によってサービス利用可能性を強化すべきこと、⑤先進的な経済社会政策と組み合わせることで、地方の貧しい恵まれない人々の生活を短期間に改善する強い可能性が生まれること等を挙げている⁵⁵。そして最後に、起業家精神を高めること、MFサービスの存在を周知させること、パフォーマンスを測定すること、政府や民間銀行と協調的に活動することと事業スキルを高めることは、MF部門を改善するための第一歩となるとしている⁵⁶。

(2) 米国における状況

米国については菅（2014）によって、NPO法人であるMF機関グラミン・アメリカが2008年にスタートし、約5年で借り手18,760人、融資額1億300万ドル（約100億円、2013年11月の平均為替レート換算）の実績（2013年9月現在）を上げるまでに成長したことが紹介されている⁵⁷。グラミン・アメリカ以前にも80年代にシカゴのショアバンク（Shore Bank）、モンタナ州のWED（Women's Economic Development）がマイクロファイナンスの萌芽的活動を開始し、90年代にはラテンアメリカから進出したアクション・インターナショナル（Accion International）が米国の貧困層・低所得層を対象としたMFを始めたことも紹介されている⁵⁸。

菅（2014）によれば、米国のMFは、①借り手の信用履歴が不十分なこと、②ローン金額が銀行等通常の金融機関にとって小口過ぎること、③借り手が米国内で十分な信用を得ていないこと、④借り手の事業が起業してから十分な期間を経っていない、という理由で一般の銀行から融資が受けられないといったニーズに応えるために生まれてきたといわれる⁵⁹。ここから分かるように、欧州MFが主として既存零細事業を対象としているのに対して米国MFは個人顧客を主にターゲットとしている。

また欧州に比べると米国は民間主導のMFであるように思われるが、米国においても政府の役割は無視できないものがある。米国では1977年に地域金融機関に対して、低中所得層の住民への融資を促進すべくCRA（Community Reinvestment Act of 1977）法が制定されたことはよく知られている。しかし80年代の金融自由化の流れの中で地域金融機関の空白が拡大、貧困層における金融排除が問題となったことからクリントン大統領（当時）が同法を改正・強化した。こうして生み出されたのが地域開発金融機関（CDFI：Community Development Financial Institution）である。ここでは地域経済開発や低所得者向け住宅開発、貧困層への融資が行われている。CDFIには営利目的の場合も非営利の場合もあり、いずれにおいても優遇税制の対象とされる⁶⁰。

菅氏はMF発展のために政府／公的部門に期待されることとして、「触媒として環境整備を担うことが重要な役割」としている。具体的には、①マイクロファイナンスの利用者や出資者などの適正な保護、

55 同上、pp.68-71を参照。

56 同上、p.72を参照。

57 菅（2014）、p.18を参照。同書はグラミン・アメリカの融資方式がグラミンⅡとは異なり、むしろ初期グラミンに近い「最初の二人が融資を受け、この二人が毎週きちんと返済すれば、二週間後に残りの三人の融資が実行される（二：三方式）」だとしている。バングラディッシュにおけるピアモニタリング形骸化に対応している可能性がある。

58 同上、pp.42-43を参照。米国ではマイクロファイナンスに限らず、民主導のソーシャル・ビジネスが公共部門を補完するように活発な展開を見せていることが、青山（2013）等に報告されている。

59 同上、p.42を参照。

60 菅（2008）、p.36等を参照。

②マイクロファイナンス機関の健全性確保、③マイクロファイナンスの名を騙って高利貸しをする不逞の輩の徹底した排除などのための適切なルール作りを求めている⁶¹。政府の役割を市場環境の整備にできるだけ限定しようとする菅氏の考え方は、確かに米国の現状に合致していると言えるが、ヨーロッパでは政府機関によるマイクロクレジットやソーシャルファイナンスが主導的な役割を担っており、日本における普及を考える場合も民主導か官主導かについては、イニシアティブをどちらが担えるかによって展開は大きく変わってくるだろう。但し現段階で判断する限り、わが国公共部門は総じてMF普及に消極的なものであり、民主導の米国型の方が、蓋然性が高いと思われる。

菅氏の報告でもう一つ注目しておきたいことは、グラミン流のグループ貸付に、ピアセクションやピアモニタリング機能に加えて、特に先進国においては失われたコミュニティの再構築機能が発見されたことである。コミュニティの再構築は、Lenton and Mosley (2012)の研究でも明らかにされたように貧困者の資産形成を促進する効果が認められるばかりでなく、顧客女性たちのインタビューにも表れているように彼女たちの生活を物質と精神の両面から安定化させる効果が期待できる⁶²。

4.2 日本における普及状況と諸批判体系化から導かれる留意点

(1) 日本におけるMFおよびソーシャルファイナンスの現況

菅 (2014) は、「かつてグラミン銀行のビジネスモデルであるマイクロファイナンスを日本でも行えるかどうか議論された時に、日本はバングラディッシュとは社会経済状況が異なる先進国なので、そのようなマイクロファイナンスはできないと言われた」と述べている⁶³。しかし上記したように、先進諸国でも、(開発途上国におけるような商業ベースMFの展開は未だ見られないが) 欧州では主に政府主導で、米国では民間主導で、MFおよびソーシャル・ビジネスが着実な広がりを見せていることが報告されている。わが国においても過去約十年間、マイクロクレジットやMF、ソーシャルファイナンスおよびソーシャル・ビジネスについて、さまざまな議論がなされてきたことを鑑みれば、問題は先進国と途上国の違いというよりは、先進国内部における違いであるように思われる。

もっとも、未だ“草の根”的な状況であるとしても、わが国においてさまざまな形でマイクロファイナンスやソーシャルファイナンスに類する機能を担う民間組織の活動は報告されている。上原 (2012) は、「生活サポート生活協同組合・東京」が、MFにもっとも近いものの一つであり、(更なる債務を抱えないよう返済資金を融資する) 多重債務者救済業務、生活の債権に関するカウンセリングを行っていることを紹介している⁶⁴。また、「市民が自発的に出資した資金などにより、地域社会や福祉・環境保全などのために活動を行うNPOや個人などに融資する市民の非営利バンク」であるNPOバ

61 同上、p.232を参照。菅氏の政府に対するスタンスは、M.ユヌス氏の思想を反映しているように思われる。例えば、Yunus and Jolis (1997), 邦訳p.47・233・246・277・278・281等の記述を参照のこと。これらは「小さな政府」と同じ基調を持った思想であり、MFが新自由主義思潮の流れの中で理解され得るひとつの理由であろう。

62 菅 (2014), p.103及びp.118等を参照。

63 同上、p.23。

64 上原 (2012), p.63を参照。

ンクをいくつか紹介している⁶⁵。こちらはMF機関というよりソーシャルファイナンス機関として位置づけられるべきもので、機能的にも欧州のそれに近いものであるが、民主導（市民主体）で進められてきたことが、官主導の傾向が強い欧州との違いであるように思われる。

上原氏の考察にもとづけば、日本においてソーシャルファイナンス（そしてMF）が普及するうえで最大の障壁は、法的制度的「壁」である。他の先進諸国と異なり、日本では非営利・公益の融資を市民自らが行うことができる制度が未整備である。非営利・公益の銀行を設立しようとしても、わが国の銀行業には非常に厳しい参入規制が存在する。したがってソーシャルファイナンス機関はノンバンクとしての道を選択することになる。だがこの場合、融資先保護の観点から貸金業法の規制を受けなければならない。また資金調達においては出資者保護の観点から金融商品取引法の規制を受けることになる⁶⁶。

法的制度的「壁」の第二点として、公益法人は組織の持続可能性の観点から財政的安定が求められる一方、公益性の観点から収支相償、換言すれば「儲け過ぎてはならない」という二条件を同時に満たす必要がある⁶⁷。利益をあげたらそれを配当金として支払うのではなく、すべて社会的目的のために再投資し、社会的事業を自律的に拡大していくというM.ユヌスが想定するようなビジネスモデルは、わが国の法体系が前提とする「公的事业をするならば収入は費用の範囲内たるべし」という一種の社会倫理観と根本的に対立するものである。

今後わが国でソーシャル・ビジネス、ソーシャルファイナンス、及びマイクロファイナンスを普及させていくとすれば、公益事業における「持続可能性」の概念をまずは法的制度的に議論し直す作業から始める必要があるように思われる。

(2) 諸批判の体系化から導かれる普及の留意点

日本におけるMFの潜在的需要がどれほどの大きさかについては、過去に推計が行われたわけではないので、それを明らかにしていくことはわれわれにとっても今後の課題である。しかし近年の日本における貧困状況が先進諸国の中でも深刻な部類に入るとは様々な文献において語られてきた⁶⁸。したがって少なくともMFが真剣に議論されるべき一つの研究テーマであることは、わが国においても揺らがない事実であると考えられる。ただし、「兎に角マイクロクレジットを広めることが善いことなのだ」という考え方はもはや通用しない。MFは発想の次元から転換すべき時を迎えたのである。

65 上原（2012）、p.66を参照。具体例についてはpp.75-124を参照。上原氏は、これらNPOバンクは、「社会的に必要な活動が信用力や実績・経験不足などによって民間金融機関から融資を得られず断念するような状況に対応し、市民自身が社会の主体となるためインフラを整備すること」を志していると述べている（同上、p.67）。

66 同上、pp.64-65を参照。商品取引法については、一般から出資を募る際に目論見書作成や第二種商品取引業者への登録が必要となり、必要経費を金利に上乗せすると低金利でローンを提供するNPOバンクの意義が失われるという困難がある。改正貸金業法については、最終的には適用除外を勝ち取ったが、貸付限度額を年収の3分の1に制限すると、無収入の状態から自立しようとする人を融資によって支援することができなくなる等の困難があった（pp.68-70）。

67 同上、p.130を参照。『公益社団法人及び公益財団法人の認定時に関する法律』第5条6号に「その行う公益目的事業について当該公益目的事業に係る収入がその実施に要する適正な費用を償う額を超えないと見込まれるものであること」と定められている。

68 たとえば、菅（2014）、pp.171-179等を参照。

MF諸批判から導かれたことは、第一に、マイクロクレジットの単独拡大は、ミクロレベルにおける貧困削減の実質効果を持たないし、過剰供給はグループ融資における情報生産能力の優位性を喪失させ、有害な結果をもたらす可能性が指摘できることである。だから、政府がキャンペーンを張ってマイクロクレジットを量的に急拡大させるようなことはするべきではない。

第二に、MFのミクロ経済的効果を期待するならば、クレジット単独ではなく貧困者の資産形成を促進させる事業をセットで行う必要があることである。但しNPO銀行は預金を扱えないことから信金信組あるいは郵貯銀行等と提携して包括的MFサービスを提供する方向で検討がなされるべきである。またMFの資金調達面においても上記預金取扱い金融機関から低利で融資を受けることも考えられるし、既に活動しているわが国のソーシャルファイナンス機関であるNPOバンクからの融資も勿論選択肢に入れて考えてよいだろう⁶⁹。

第三に、グループ融資方式はコミュニティーの再構築の役割も同時に担うため、貧困者の資産形成にとってポジティブな影響を与えるであろう。資産形成促進のためには専門家による助言に加えて金融・投資教育や職業訓練などもプラスの効果を生み出すものと期待される。

そして第四に、マクロレベルにおける貧困問題を解決するには、MFとは独立に経済政策としての成長戦略が必要である。MFは成長戦略の一つとして捉えるのではなく、成長プロセスにおける所得分配の公正性を実現する一手段として位置づけるべきものと考えられる。

以上の基本的な留意事項を十分理解した上で、最後に、MFをゼロから普及させていく場合に整えておくべき制度的要件について考えたい。

開発途上国における数々の事例報告から、倫理基準をしっかりと定めておくことが第一に求められる。しかしその基準が実際に守られているかどうか、徒に参入規制を高くする規制当局はかえって有害だが、各MF機関が健全なプレーヤーとして活動しているかどうかを見張っておく組織は、やはり必要であろう。第二に、MF機関同士が情報交換を行える仕組みを作っておくことが、マイクロクレジットにおける多重債務者を生み出さないために先進国においても必要なことだと思われる。そして第三に、MF機関職員に「グラミン流」の高給を支払うかどうかは他の経営効率性の観点から十分吟味する必要がある。わが国の営利ノンバンクはすでに厳しい金利規制下にあり、諸外国においてなお規制対象外で暴利をむさぼる高利貸しとは性格が異なることに留意したい。四番目に、本項の前半で議論したように、政府あるいは大学の役割として、公益事業におけるサステナビリティ概念を法的制度的に議論し直していく作業は早急に手を付けるべきであろう。そして最後に、Kolbmuller（2007）が主張していたように、失業者等が融資を受けて事業を始めたり就職したりすると直ちに各種社会保障を突然打ち切るようなことがあってはならないのである。

69 近い将来、上場が予想されている日本郵政の子会社として郵貯銀行はポートフォリオ・リバランスの一環としてMFへの資金運用という途を検討してもよいように思われる。潤沢な郵貯資金がMFに流れ込むことは、マイクロクレジットの過剰供給に注意しておかなければならないが、貧困者向けの低コスト資金を確保するための有力手段として提携先の一候補に入れておいても良からう。

5. おわりに

かつて画期的な貧困対策手段として世界中から注目された「マイクロクレジット」が、複数の計量実証分析の結果、貧困緩和に効果がまったくないと宣告されることは、MF推進論者にとっては何かの間違いであってもらいたい結論かもしれない。しかしながら、本稿の考察で明らかになったように、マイクロファイナンスに対する諸批判を体系だって検証していけば、問題の本質は単純であることが理解できる。すなわち、無効あるいは有害であるのはマイクロクレジット単独の量的拡大なのであり、ターゲット顧客たる貧困層の資産形成を手助けしつつリレーションシップを築く中で慎重に提供されるマイクロクレジットは一定の貧困脱却効果があることが、これも計量分析によって実証されてきているのである。

また、グラミン銀行に始まるグループ貸付の手法もStiglitz（1990）で効果が明らかにされたピアセクションやピアモニタリング以外にも、特に先進諸国では失われたコミュニティーを再構築する機能が観察される。コミュニティーの再構築は、資産形成を促進するプラス効果があるばかりでなく、おそらく都会における個々の貧困者の精神と物質の両面における安定をもたらし効果があろう。

もう一度繰り返すことになるが、本稿の考察で明らかになったことは、マイクロファイナンスにおいて否定されるべきは「MFを広めることは良い（善い）ことだ」という拡大指向に他ならない。元をただせば、この無反省の拡大指向が「行き過ぎた」商業化を導き、多重債務問題を生み出し、そしてMFの過剰供給による情報生産能力の卓越性を喪失させた根本原因なのである。この事実に気付いて仕切り直しをすることが、「転換期のマイクロファイナンス」に求められた世界共通の課題であり、日本の貧困対策にとってマイクロファイナンスが有効な手段たりえる第一の条件である。

参 考 文 献

- Bateman, Milford, 2011, "Microfinance as a Development and Poverty Reduction Policy: Is It Everything It's Cracked up to be?" *Background Note*, Oversea Development Institute, 1-4.
- Kolbmüller, B., 2007, *Microcredits-Roots, Prospects and Status Quo in Western Europe*, GRIN Verlag.
- Lenton, P. and Mosley, P., 2012, *Financial Exclusion and the Poverty Trap*, Routledge.
- Mahajan, V. and Navin, T., 2013, "Microfinance in India: Lesson from the Andhra Crisis", *Microfinance 3.0*, edited by Kohn, D., Springer, 1-12.
- Roodman, David., 2011, *Due Diligence: An Impertinent Inquiry into Microfinance*, Center for Global Development.
- Roodman, David., 2013, "Armageddon or Adolescence? : Making Sense of Micro-Finance's Recent Travails", *Microfinance 3.0*, edited by Kohn, D., Springer, 13-40.
- Reinhard, H. Schmidt, 2013, "Core Values of Microfinance under Scrutiny: Back to Basic?", *Microfinance 3.0*, edited by Kohn, D., Springer, 41-67.
- Sinclair, Hugh, 2012, *Confession of a Microfinance Heretic; How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor*, Berrett-Koehler Publishers. (太田直子訳『世界は貧困を食い物にしている』朝日新聞出版, 2013年).
- Stiglitz, Joseph, E. 1990, "Peer Monitoring and Credit Market", *World Bank Economic Review*, Vol.4 No.3, 351-366.
- Yunus, M. and Jolis, A., 1997, *Vers Un Monde Sans Pauvrete*, Jean-Claude Lattes. (猪熊弘子訳『ムハマド・ユヌス自伝』早川書房, 1998年).
- Yunus, M. 2007, *Creating A World without Poverty*, Public Affair. (猪熊弘子訳『貧困のない世界をつくる』早川書房, 2008年).
- Yunus, M. 2010, *Building Social Business*, Public Affair. (千葉敏生訳『ソーシャル・ビジネス革命』早川書房, 2010年).

- 青山侑, 2013, 『10万人のホームレスに住まいを! アメリカ「社会企業」の創設者ロザンス・ハガティの挑戦』, 藤原書店.
- アシフル・ラーマン, アシル・アハメッド, 大杉卓三, 2010, 「バングラディッシュにおける大規模マイクロファイナンス機関の事業拡大の課題と展望—グラミン銀行, ASA, BRACの事例より—」, 『九州大学アジア総合制作センター【紀要】』第4号, 85-93.
- 泉田洋一, 2013, 『日本の農業金融・マイクロファイナンス』, 農林統計協会.
- 上原優子, 2012, 『これからのマイクロファイナンス』, TAC出版.
- 菅正広, 2008, 『マイクロファイナンスのすすめ—貧困・格差を変えるビジネスモデル』, 東洋経済新報社.
- 菅正広, 2009, 『マイクロファイナンス—貧困と闘う「驚異の金融」』, 中央公論新社.
- 菅正広, 2014, 『構想 グラミン日本—グラミン・アメリカの実践から学ぶ先進国型マイクロファイナンス』, 明石書店.
- 財団法人トラスト60(編), 2006, 『ソーシャルファイナンス——ヨーロッパの事例に学ぶ“草の根金融”の挑戦』, 金融財政事情研究会.
- 慎泰俊, 2012, 『ソーシャルファイナンス革命』, 技術評論社.
- 鈴木久美, 松田慎一, 佐藤綾野, 2011, 「マイクロファイナンスにおける新たな潮流—ASAによるグループ貸し付けの実例から—」, 『日本政策金融公庫論集』第10号, 89-114.
- 須田敏彦, 2008, 「民間金融機関による農業融資の可能性とその課題—マイクロファイナンスを巡る議論—」, 泉田洋一編著『農業・農村金融の新潮流』, 農林統計協会, 103-124.
- フェルダー直子, 2005, 『マイクロファイナンス入門』(森友環莉訳), ダイアモンド社.
- 藪下史郎, 松田慎一, 2007, 「マイクロクレジットとグループ貸付: Stiglitzモデルの再考」, 21COE-GLOPE Working Paper Series (早稲田大学), No.33, 1-22.
- 頼藤瑠璃子, 2013, 「発停途上国の貧困削減に対するマイクロファイナンスの効果—批判と可能性について—」, 『熊本学園大学経済論集』第19巻第3・4号, 79-98.

Microfinance Facing a Big Turning Point: Important Matters Derived from the Systematization of the Criticism for Microfinance

Narunto Nishigaki

Abstract

The first purpose of this paper is to systematize the criticism for microfinance today and find out the essence of such criticism. And the second aim is to advance what are important matters in the case of prevailing microfinance among Japanese society.

We think the core problem in microfinance today is the directivity for its endless expansion of credit (microcredit). This directivity without any reflection has led to *excess* commercialization, engendered over-indebtedness, and ultimately wound down its superiority in both screening and monitoring functions through the unique way of group-lending, which has been emasculated in developing countries because of microcredit market saturation. Furthermore, several studies have proven that microcredit is neutral or negative for the purpose of poverty reduction.

Several previous writings with the criticism for microfinance, however, have found the fact that credit service accompanied with clients' property formation such as savings have a positive effect for their getting rid of poverty. These writings have also discovered another fact that experts' mentoring for the clients in poverty and reconstruction of communities where the clients would be able to belong either help their property formation.

Therefore, we'd like to advance that in the case of prevailing microfinance among Japanese society, microfinance service providers should offer not only credit but other basic financial services such as micro-savings and micro-insurance, and also the experts' mentoring for the clients, subsidiary services in order to reconstruct clients' communities. We think group-lending has also another function to become new communities itself for clients in developed countries including Japan.